



„Wir verbinden Wald & Wirtschaft“



www.HolzHeadHunter.TV

Ihr Interesse?

Haben wir Ihr Interesse an dieser neuen und spannenden Herausforderung geweckt? Dann senden Sie Ihre aussagekräftigen Bewerbungsunterlagen mit Hinweis auf Ihre Gehaltsvorstellung und Ihren frühest möglichen Eintrittstermin bitte abschliesslich via Email an:

SMSM-03-14@holzconsulting.de

Bitte teilen Sie uns auch mögliche Sperrvermerke bzw. Unternehmensausschlüsse Ihrerseits mit. Die ausgeschriebene Position steht weiblichen und männlichen Bewerbern gleichermassen offen.

Ihre Fragen?

Sollten Sie weitergehende Fragen zu dieser Position haben, steht Ihnen Hr. Niedermeier jeweils Dienstags und Donnerstags zwischen 14.00 Uhr und 18.00 Uhr unter folgender Mobilfunknummer vertraulich zur Verfügung: +49 170 2080265

Allgemeine Informationen erhalten Sie bitte jederzeit unter unserer national gebührenfreien Telefonnummer (D): 0800-0-TIMBER bzw. 0800-0-846237

Aktueller Stand?

Beachten Sie bitte stets den aktuellen Status dieser Positionsausschreibung unter:

www.HolzHeadHunter.de

HCN

HolzConsulting® | HolzHeadHunter
84028 Landshut/München

Telefon:
+49 89 94388126

Internet:
www.HolzConsulting.de
www.HolzHeadHunter.de

Zum nächstmöglichen Termin suchen wir für einen unserer Klienten

Sales Manager (m/w) Sägewerksmaschinen & -Anlagen

Wir denken hierbei an einen echten Vertriebsprofi (m/w) in den Bereichen „Sägewerksmaschinen und Sägewerksanlagen“, welcher neben echter Fachkompetenz auch profunde Kenntnisse der weltweiten Exportmärkte mitbringt. Als idealer Bewerber (m/w) sollten Sie bereits nachhaltige Erfahrungen in einem mittelständisch geprägten und möglichst international agierenden Unternehmen der Maschinenbaubranche gesammelt haben und somit auch weitreichende praktische Kompetenzen im Auf- und Ausbau neuer Absatzmärkte aufweisen. Nach Ihrer intensiven Einarbeitungsphase werden Sie den Klienten im operativen Vertrieb weitestgehend selbstverantwortlich nach aussen hin vertreten und sich hierbei auch für die aktive Erschliessung neuer, profitabler Geschäftsfelder und die Identifizierung weiterer Wachstumsmärkte verantwortlich zeigen.

Ihre Aufgaben:

- Professionelle Akquisition von Projekten in der Sägewerksindustrie
- Ausbau der nationalen und internationalen Marktposition durch die systematische Betreuung bestehender und neuer Key-Accounts
- Markterschliessung und potentielle Übernahme weiterer, länderdefinierter Vertriebsgebiete (z.B. Nord-Europa, Südamerika, Asien)
- Aktive Kundenunterstützung beim Thema „Sägewerksplanung“
- Strategische Co-Entwicklung neuer Verkaufsbereiche
- Länderspezifische Markt- und Wettbewerbsanalysen
- Mitarbeit bei Produktentwicklungs-Initiativen

Ihr fachliches Profil:

- Nachgewiesene Vertriebsfolge und nachhaltige Erfahrungen in der Holzbearbeitungsbranche bzw. im internationalen Anlagenbau
- Sehr gutes maschinenbauliches und/oder holztechnisches Know-How
- Solide technische Ausbildung - optimalerweise in den Bereichen Holztechnik/Maschinenbau bzw. Wirtschaftsingenieurwesen

Ihr persönliches Profil:

- Hervorragender Netzwerker, mittelständisch-umsetzungsorientiert mit besten verkäuferischen Fähigkeiten - insbesondere Abschlussstärke
- Ergebnis-Orientierung vereint mit technischer „Hands-On“-Mentalität
- Hohes Mass an unternehmerischem Verständnis und Flexibilität
- Ausgeprägte Kommunikationsfähigkeiten, verbunden mit exzellenten Deutsch- und Englisch-Kenntnissen in Wort & Schrift
- Bereitschaft zur nationalen und internationalen Reisetätigkeit

Die administrative Ausübung Ihrer Tätigkeit wird grösstenteils ausgehend vom deutschen Hauptsitz des Unternehmens erfolgen - verbunden mit einer operativen, für den Sales-Bereich üblichen, nationalen und internationalen Reisetätigkeit.

Bereits von Beginn an wird Ihnen ein attraktives Festgehalt, gekoppelt mit einer variablen Erfolgsvergütung geboten. Darüber hinaus sichert Ihnen ein hoch motiviertes Management-Team, an welches Sie in Ihrer Funktion direkt berichten, ein sicheres und spannungsfreies Arbeitsumfeld. Zur optimalen Ausübung Ihrer Tätigkeit wird Ihnen ein neutrales Firmenfahrzeug zur Verfügung gestellt.